

CASO DE ÉXITO · CONSUMO MASIVO

## De decisiones a ciegas a un tablero que dirige el negocio

Super Nikkei · Distribuidora de consumo masivo · anonimizado

+540 mil registros analizados (2023-2026) · 100% de hallazgos trazables · 5 ejes de decisión

### LO ENCONTRADO

- × 88% de clientes con descuentos fuera de política (hasta +18 pp): erosión del margen.
- × Canales Eventos y Web en caída (-52% / -86%), sin plan de reactivación.
- × 559 SKU en riesgo de quiebre de stock a 90 días.
- × Cuentas clave con caídas de valorizado de hasta -80%.
- × 80/20: pocas categorías sostenían el 80% del margen, sin protección.
- × 68 clientes de alto potencial recuperables, desatendidos.

### LO LOGRADO

- ✓ Tablero integrado en línea (comercial + logística + finanzas).
- ✓ Política de descuentos auditada, con topes y control por rubro.
- ✓ Alertas de quiebre de stock anticipadas a las fechas de importación.
- ✓ Campaña de recuperación dirigida a clientes de alto potencial.
- ✓ Matriz de acciones con responsables, plazos e indicadores.

*Cifras reales del análisis, expresadas de forma relativa para preservar la confidencialidad del cliente.*